

PROJET ENERGIE II ENERGIE DOMESTIQUE

DIFFUSION DU RECHAUD A PETROLE RAHAMA

B. IMPORTATION ET COMMERCE DE GROS

RAPPORT TECHNIQUE N° 13

S e e d



L'IMPORTATION ET LE COMMERCE DE GROS DU RECHAUD A PETROLE RAHAMA

A. LE CADRE GENERAL

1 Une des idées de base qui fondent le Projet Energie II est de s'assurer dès que possible que la commercialisation des différents foyers recommandés (à bois, à pétrole et à gaz) s'effectue dans le cadre normal du commerce nigérien, à travers les opérateurs privés de la place.

2 Dans le cas des réchauds à gaz, ces opérateurs existent déjà ce sont les opérateurs du secteur pétrolier (Niger Gaz, Total), qui se chargent de l'importation, de l'adaptation locale, de la vente des réchauds et des bouteilles.

3 Dans le cas des foyers améliorés, l'effort principal a porté sur la création de filières courtes et décentralisées, entre producteurs artisanaux (forgerons) et petits distributeurs (boutiques de quartier ou vendeurs ambulants).

4 Reste le pétrole, pour lequel tout est à mettre en place. L'origine des réchauds, qui viennent en tout ou en partie d'Indonésie, impose la mise en place d'un commerce de gros, chargé de reventiler le produit à travers divers réseaux de distribution, à Niamey et dans les principales villes de l'intérieur.

A.1. L'IMPORTATEUR-GROSSISTE

5 Pour mieux cerner les caractéristiques de ce commerce de gros, il n'est pas inutile de rappeler les principaux choix effectués par le Projet Energie II en matière de stratégie marketing de lancement du réchaud à pétrole :

6 Le premier de ces choix est le lancement d'un produit et d'un seul le réchaud à pétrole Rahama, adapté du réchaud indonésien est actuellement le seul qui ait successivement franchi avec succès les trois barrières successives des tests techniques, des tests marketing et des ventes pilotes. Deux variantes de ce réchaud existent, mais dans un souci de clarté de communication, une seule variante (support carré), en principe la plus populaire, a été retenue dans la cadre de la première année de lancement.

7 Le deuxième est l'objectif de vente que s'assigne le Projet au vu des différentes études de marché 10.000 réchauds vendus en année de lancement, et 40.000 en trois ans. Ceci représente un rythme mensuel de vente de quelques centaines d'unités au lancement et un peu plus de 1200 en fin de première année, rythme soutenu au cours des années suivantes. Le marché visé

concerne Niamey (60 % du marché national environ), mais aussi Zinder (20 %), Maradi et Tahoua (10 % chacune).

8 Le troisième est le dimensionnement du réseau de vente, prévu pour le lancement : concession du produit à une quarantaine de points de vente conventionnels (boutiques) et à de l'ordre de 8 équipes de vente à domicile, soit une trentaine de vendeuses.

9 Ces chiffres relativement modestes mettent en évidence qu'un seul opérateur peut prendre en charge l'ensemble de l'importation et de la commercialisation des réchauds, au moins dans la première année de lancement du réchaud Rahama.

A.2. LES RELATIONS ENTRE LE PROJET ET L'IMPORTATEUR-GROSSISTE

10 L'opérateur doit être le point de contact financier quasi-unique du Projet dans le circuit d'approvisionnement et de revente des réchauds.

11 Les relations entre l'importateur-grossiste et le Projet doivent respecter les principes suivants :

- a) séparation claire et précise des responsabilités et des tâches de chacun, sans confusion aucune,
- b) formalisation des exigences du Projet vis-à-vis de l'importateur-grossiste et des contreparties accordées à cet importateur-grossiste en compensation, sous la forme d'un contrat.
- c) réduction au minimum des relations financières entre le Projet et l'importateur grossiste, grâce à l'intervention d'un organisme bancaire.

12 Le contrat entre le Projet et l'importateur grossiste peut ainsi défini :

- a) il accorde l'exclusivité de l'importation et du commerce de gros des réchauds à pétrole d'une puissance supérieure à pour une période d'un an. Ce contrat sera renouvelable pour une période plus longue (trois ans, par exemple), avec ou sans clause d'exclusivité.
- b) il fixe précisément les responsabilités et les tâches des deux parties,
- c) il définit un cahier des charges reprenant les exigences du Projet vis-à-vis de l'importateur grossiste,
- d) il fixe les apports minimaux du Projet au service de la

diffusion du réchaud, en contrepartie ou non de ses exigences vis-à-vis de l'importateur grossiste.

La répartition des responsabilités et des tâches entre le Projet et l'importateur grossiste

13 La répartition des responsabilités et des tâches est simple. Elle repose aussi sur un principe simple qui paye, maîtrise.

14 L'activité commerciale (achat, transport, vente, recouvrement) est intégralement à la charge de l'importateur grossiste, sur fonds propre ou emprunt bancaire, sans intervention physique ou financière directe du Projet.

15 L'importateur en a donc la responsabilité. Ses décisions seront préalablement discutées avec le Projet. Certaines de ces décisions devront s'effectuer dans un cadre prédéfini par le Projet, en fonction de ses exigences (voir plus loin).

16 Publicité, promotion et service après-vente sont intégralement à la charge du Projet Energie II. Le Projet en a donc la responsabilité. Ses décisions seront préalablement discutées avec l'importateur grossiste.

Les exigences du Projet Energie II

17 Les exigences du Projet Energie II portent sur les points suivants

- a) mise financière initiale minimale de l'importateur, sur fonds propre,
- b) mise en place d'un stock minimum disponible au Niger, et régularité de commandes, afin de garantir un approvisionnement régulier et interdire toute rupture de stock,
- c) standard de qualité du produit, correspondant à un cahier des charges technique précis,
- d) réseau minimum de distribution, conforme aux spécifications du document de stratégie marketing (40 points de vente fixe et une trentaine de vendeuses à domicile),
- e) facilités de paiement aux distributeurs, permettant à ceux-ci de pratiquer le crédit dans des conditions acceptables pour la clientèle,

- f) tenue à jour d'une comptabilité matière détaillée, ouverte au Projet, pour permettre une évaluation en temps réel du rythme des arrivages et des ventes,
- g) tenue d'une comptabilité financière adéquate, et acceptation préalable d'audit par un cabinet certifié.

18 L'ensemble de ces exigences doit faire l'objet d'un cahier des charges précis, défini par le Projet, accepté par l'importateur et signé d'un commun accord dans le cadre du contrat conclu entre les deux parties.

Les apports du Projet Energie II

19 Le Projet va fournir, sans contrepartie spécifique de l'importateur grossiste, les apports suivants :

- a) la détaxation de l'importation des réchauds ou des parties constitutives du réchaud,
- b) la conception et la mise en oeuvre de campagnes publicitaires et d'actions promotionnelles pour plusieurs dizaines de millions de F CFA.

20 Les obligations imposées à l'importateur par le cahier des charges contractuelles, et notamment les clauses sur le réseau minimum de vente et les facilités de paiements aux distributeurs, vont se traduire par un alourdissement de sa trésorerie, et dans une certaine mesure de ses frais de gestion.

21 Compte tenu de ces obligations, le Projet peut apporter les facilités complémentaires suivantes à son partenaire importateur grossiste :

- a) une garantie auprès d'une institution bancaire de la place, choisie d'un commun accord entre le Projet et l'importateur (de préférence la banque de ce dernier) pour les montants requis;
- b) une facilité de trésorerie grâce à l'aménagement des calendriers de versement des montants de la subvention éventuelle (à la commande ou à la livraison port de Djakarta).

22 En outre, le Projet peut apporter un apui humain au grossiste importateur, sous la forme d'une assistance technique permanente ou ponctuelle, lors de la préparation du lancement et dans la première année de vente.

La séparation financière du Projet et des opérateurs

5 Le Projet est donc dégagé des contacts financiers directs avec les fournisseurs et les prestataires de services, avec les distributeurs, ainsi qu'avec les clients

- a) il n'achète pas de réchauds, de brûleurs ou de supports, ne paye pas ou ne participe pas au paiement des fournisseurs,
- b) il ne transporte pas les réchauds, ne paye pas ou ne participe pas au paiement des transporteurs,
- c) il ne vend pas de réchauds, ne participe pas directement à des schémas de crédit ni au recouvrement des créances sur les distributeurs ou les particuliers.

23 Le financement du commerce des réchauds est assumé intégralement par l'importateur

- a) sur fonds propres,
- b) sur emprunts bancaires, garantis jusqu'à une certaine limite par le Projet.

24 La séparation financière du Projet n'est donc pas totale : elle intervient par le biais de la garantie bancaire d'une part, dans le cadre de la subvention éventuelle d'autre part.

25 Dans les discussions finales entre le Projet et les importateurs intéressés, un besoin de financement de l'ordre de 17 millions de F CFA a été évoqué par le Projet, et dans un des entretiens avancé spontanément par un des importateurs sur la base de ses propres calculs.

26 L'établissement d'un compte prévisionnel d'exploitation (sur la base de coûts et de conditions de paiement qui restent cependant à consolider) montre que ce chiffre pourrait s'avérer sous-estimé dans le cas de facilités de paiement supplémentaires accordées aux distributeurs, et que le besoin de trésorerie de l'importateur-grossiste pourrait connaître un pic de l'ordre de 25 millions de F CFA, voir un peu plus : des chiffres à préciser pour la conclusion des accords finaux et la signature du contrat définitive.

27 Une autre "connexion" financière entre le Projet et l'importateur apparaît dans le cas d'une subvention. Dans ce cas, il est possible d'utiliser le versement des montants correspondants comme un outil pour alléger la trésorerie de l'importateur, notamment en période de croissance des ventes, et en particulier lors de la période la plus critique en terme de trésorerie, en fin de première année.

Les liens techniques entre le Projet et l'importateur grossiste

28 Une collaboration technique doit nécessairement s'établir entre le Projet et l'importateur-grossiste, notamment sur les points négociés dans le cadre du contrat associant les deux parties, comme la sélection des points de vente et des réseaux de vente à domicile : le schéma général appartient au Projet, qui peut aussi vu ses moyens mener les investigations préalables à la sélection sur critères des distributeurs. Mais le choix particulier appartient à l'importateur grossiste, dans la mesure où c'est lui qui sera confronté aux problèmes de vente ... et de recouvrement.

29 Sur ces aspects de vente, le Projet est aussi susceptible de fournir un certain nombre d'appuis méthodologiques ou autres (formation et animation des réseaux, manuels de vente, etc...). IL est souhaitable que ces appuis soient conçus systématiquement comme une assistance technique du Projet à l'importateur grossiste, et soient mis en oeuvre sous son couvert, et même parfois sous son nom.

30 La collaboration est souhaitable aussi pour ce qui concerne la plupart des éléments de la stratégie marketing du réchaud Rahama qui relève de la responsabilité du Projet. Compte tenu de ses moyens humains et techniques, le Projet est en mesure de définir ses cadres généraux d'intervention, en matière par exemple de publicité ou de promotion. Mais il est bon que l'importateur soit associé aux décisions, dans la mesure où c'est son intérêt qui est en jeu, un intérêt lié à la diffusion du réchaud.

B. LES ETAPES A COURT TERME

B.1. LA SELECTION DE L'IMPORTATEUR-GROSSISTE

31 Divers travaux d'approche et d'information avaient été menées à partir d'avril 1990 après des opérateurs économiques susceptibles de s'intéresser à l'importation et au commerce de gros du réchaud à pétrole. Suite à ces contacts, cinq importateurs ont été retenus par le Projet, en raison de leur activité et de leur intérêt pour le produit, et ont été invités à présenter leur candidature. Deux candidats s'étant désistés, trois candidats ont donc fait acte de candidature en se présentant au Projet.

32 Des réunions ont donc été organisées avec les trois candidats, puis des investigations menées pour permettre de se faire une opinion sur chacun d'entre eux : visite des intéressés, prise de renseignements bancaires, contacts avec des opérateurs institutionnels ou privés, nigériens ou étrangers ayant eu affaire à eux.

33 Les critères retenus pour la sélection finale ont été les

suivants

- a) le dynamisme et la réussite commerciale,
- b) la bonne réputation bancaire,
- c) les capacités personnelles de l'entrepreneur,
- d) la transparence financière et les dispositions à jouer comptabilité sur table,
- e) les risques institutionnels,
- f) l'existence de cautions morales externes
- g) l'intérêt manifesté pour le produit,
- h) le niveau d'engagement financier proposé.

34 Sur cette base, un des trois importateurs grossistes apparaît être le plus apte à constituer le partenaire du Projet pour la première année de diffusion du réchaud, et son nom a donc été proposé. Un accord préalable doit sanctionner son intervention, en attendant la signature d'un contrat détaillé.

B.2. LES CHOIX A COURT TERME

35 L'intervention du Projet perturbe notablement les règles du jeu commerciales. Elle laisse cependant intact un axiome de base plus le prix de revient est bas, plus il sera possible de vendre à un prix accessible au consommateur

- a) il est souhaité un prix unique sur tout le territoire, mais ce prix sera une péréquation, aux conditions réelles de coûts rendus Niamey et dans les régions.
- b) une subvention sera vraisemblablement appliquée, mais ce sera une subvention forfaitaire, dans les limites des moyens du Projet.

36 Dans les réunions avec les candidats à l'importation du réchaud Rahama, il a été souligné que le candidat devait jouer un rôle important à court terme, avant le lancement du produit, pour optimiser un certain nombre de choix au niveau de l'importation et du commerce de gros.

37 Au niveau de l'importation, trois problèmes majeurs restent à approfondir

- a) le choix de l'adaptation,

- b) le choix du fournisseur indonésien,
- c) le choix de la route de transport international.

38 En raison de ses implications politiques évidentes, le choix entre fabriquer l'ensemble du réchaud en Indonésie d'une part, importer seulement le brûleur et procéder à l'adaptation au Niger d'autre part, a été au centre des débats. C'est un choix important, à examiner sous ses différentes facettes (qualité de produit, prix de revient, trésorerie, valeur ajoutée nationale), mais ce n'est pas le seul choix.

39 D'après les investigations réalisées en Indonésie par le technologue, divers fabricants peuvent fournir en brûleurs ou en réchauds le marché nigérien. Sur des bases techniques, un de ces fournisseurs (fabricant les Thomas Cup) a été recommandé.

40 Ceci mérite un réexamen approfondi, à la lumière notamment d'autres facteurs, à savoir les prix que sont disposés à conclure les fabricants selon les quantités commandées et, non moins important, les conditions de paiement. Il est indispensable à ce titre qu'une mission de négociation soit organisée en Indonésie entre le Projet et l'importateur grossiste.

41 Un autre point mérite approfondissement : la possibilité d'importer les réchauds depuis le Nigéria. Une part importante d'objets manufacturés (en particulier la quasi-totalité des produits asiatiques, dont les produits indonésiens) sont importés au Niger via le Nigéria.

42 La filière envisagée par les pays francophones côtiers est facilement organisable. Elle présente cependant deux inconvénients, celui de dépendre d'un transporteur et d'un seul, et d'être probablement plus coûteuse. Les tentatives par le Projet d'identification d'une filière nigérienne ont jusqu'ici été infructueuses, en particulier au niveau du transport Lagos Niger.

43 La participation d'un importateur, bien au fait des filières existantes, peut permettre de résoudre ce problème, mais dans le cas contraire, une recherche au Nigéria sera sans doute nécessaire. Les enjeux (un gain de 1000 F CFA sur le transport représente 40 millions de bénéfice sur les trois prochaines années) le justifient.

B.3. LES ETAPES JUSQU'AU LANCEMENT DU RECHAUD

44 Les étapes pour le lancement du produit sont les suivantes :

- a) réponse à la lettre de candidature de l'importateur, et signature d'un accord préalable (décembre 1990),

- b) mission conjointe d'un représentant de l'importateur et du Directeur du Projet, pour rencontrer les fabricants (janvier 1991),
- c) choix d'un fabricant et lancement de la fabrication d'une première série de 1250 réchauds, sur avoir de subvention (janvier 1991),
- d) finalisation des éléments de coût, au Niger et au Nigeria, et proposition des formules les plus intéressantes d'approvisionnement et de transport (février 1991),
- e) signature du contrat (février 1991),
- f) préparation des étapes de lancement du produit (mars, avril 1991)
- g) lancement du réchaud, en avril ou mai.

**GARANTIE FINANCIERE
POUR L'IMPORTATION ET LE COMMERCE DE GROS
DU RECHAUD RAHAMA**

1 Cette note vient en complément de la note de travail sur l'importation et le commerce de gros du réchaud Rahama. Elle précise ce que pourraient être les garanties accordées par le Projet à l'Opérateur chargé de l'importation et du commerce de gros du réchaud.

2 Deux facteurs sont à prendre en considération :

- la trésorerie de l'Opérateur est extrêmement sensible aux conditions de paiement (fournisseurs, distributeurs),

les fournisseurs, notamment au niveau international (Fabricant indonésien, Transporteur international) ne sont pas enclins à accorder leur confiance à l'importateur, ni même à la banque nigérienne assurant les transactions.

3 Ces deux facteurs sont évidemment liés moins les fournisseurs ont confiance, plus leurs conditions de paiement sont draconiennes. Il s'agit donc de trouver un montage

qui donne des garanties totales de paiement aux fournisseurs,

et accorde à l'Opérateur des conditions de paiement adaptées.

Garanties de paiement aux fournisseurs

4 On peut proposer le schéma suivant en matière de garantie de paiement.

5 La Banque nigérienne va ouvrir un **"crédit documentaire"** à l'import, au bénéfice de l'Opérateur. Il faut que ce crédit soit **irrévocable et confirmé**.

6 Le Fabricant indonésien, le Transporteur international sont en droit de n'accorder qu'une confiance limitée à l'Opérateur et à la Banque nigérienne. Il leur faut en conséquence la **confirmation d'une Banque internationalement reconnue**.

7 Cette Banque sera de préférence :

- un des correspondants internationaux de la Banque nigérienne (grande banque européenne, par exemple).

- une banque connue et reconnue en Indonésie, notamment par le fournisseur.

8 Cette grande banque s'engage irrévocablement à régler les

sommes dues, en cas de défaut de paiement de la banque nigérienne, pour quelque raison que ce soit. Cette engagement constitue alors pour le fournisseur une certitude absolue d'être payé, par un organisme dans lequel il a une confiance totale.

9 La Banque internationale peut s'engager moyennant une **contre-garantie de la Banque Mondiale**, institution gestionnaire du Projet.

10 Cette contre-garantie est une simple lettre. Elle donne une **caution**, limitée en somme et en durée, en faveur de l'opération. C'est un engagement hors bilan, individualisant le Projet.

11 En première analyse, on peut suggérer que cette caution soit fournie pour une somme de 25 millions de F CFA, pour un an, tacitement renouvelable annuellement, pour une durée totale de 3 ans (la période résiduelle du Projet).

12 Une somme équivalente peut être réservée par la Banque Mondiale sur le budget du Projet, pour être en mesure de faire face à quelque défaut de paiement que ce soit.

Garanties sur l'Opérateur

13 Ce montage peut se faire sans garantie particulière. Cependant plusieurs mesures de garantie vis-à-vis de l'Opérateur peuvent être prises par le Projet en accord avec la Banque nigérienne :

nantissement du stock au Niger (les réchauds restent propriété de la Banque nigérienne),

- entrepôt fictif avec un gestionnaire des stocks appointé par le Projet, en rapport avec la Banque nigérienne (contrôle existence et contrôle sortie des réchauds).

Conditions de paiement des fournisseurs et des détaillants

14 Dans ce montage les fournisseurs ont une garantie totale de paiement. Il faut donc obtenir en contrepartie des conditions de paiement adaptées, pour permettre à l'Opérateur de constituer progressivement sa trésorerie.

15 Ainsi il est souhaitable que soit négociées des conditions de paiement à 60 jours ou mieux, à 90 jours, avec les différents fournisseurs Fabricant indonésien, Transporteur international, Fabricants nigériens éventuels. Parallèlement, il est souhaitable que l'Opérateur négocie 30 ou 45 jours maximum avec ses distributeurs : un délai suffisant pour que les détaillants puissent consentir un crédit aux acheteurs, mais suffisamment réduit pour ne pas surcharger la trésorerie du grossiste.

REPUBLIQUE DU NIGER

MINISTERE DES MINES
ET DE L'ENERGIE

Direction de l'énergie

MINISTERE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ENVIRONNEMENT

Direction de l'environnement

PROJET ENERGIE II

Energie domestique

VOLET DEMANDE

CONTRAT POUR L'IMPORTATION
ET LE COMMERCE DE GROS
DU RECHAUD A PETROLE RAHAMA

PROJET

- Contrat n°:
- Attributaire Afrique 2000,
 Boite postale 10.922
 Niamey (Niger)
- Financement : Projet Energie II - IDA
- Date de notification

CONTRAT DE SERVICE

ENTRE :

- d'une part,

le Volet Demande du Projet Energie II Energie Domestique, représenté par son Directeur, et désigné ci-après par "le Projet"

ET :

- d'autre part,

la Société Afrique 2000, Société Anonyme à Revenu Limité, représentée par son gérant, M. Madougou Idrissa et désignée ci-après par "l'Opérateur".

IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

CHAPITRE PREMIER : DEFINITION GENERALE DES SERVICES

Article 1.1

Le Volet Demande du Projet Energie II Energie Domestique a pour tâche de promouvoir la diffusion de foyers plus économes en combustibles et le développement de combustibles nouveaux se substituant aux combustibles actuellement en usage. Il encourage notamment la diffusion de réchauds à pétrole, en substitution aux foyers à bois dans les principales villes du Niger.

Article 1.2

Parmi les modèles de réchauds à pétrole identifiés par le Projet, le réchaud à mèche "Rahama", version dérivée d'un réchaud indonésien Thomas Cup TC 36, a subi avec succès les différentes phases de tests techniques, tests marketing et ventes pilotes, et s'avère un produit apte à être commercialisé à court terme au Niger.

Article 1.3

Le Projet confie l'importation et le commerce de gros du réchaud Rahama sur le territoire nigérien à l'Opérateur, dans le cadre et selon les modalités définies par le présent contrat.

CHAPITRE 2 : DEFINITION DES PRESTATIONS DE SERVICE

Article 2.1

Les services fournis par l'Opérateur comprendront :

- l'importation au Niger des réchauds ou des parties constitutives des réchauds,

- l'adaptation si nécessaire de ces réchauds au Niger,

- le commerce de gros.

Article 2.2

L'Opérateur pourra également exercer des activités de vente en demi-gros ou de vente au détail, dès lors que ces activités se déroulent dans le cadre fixé par les dispositions du chapitre 3 et de l'annexe A du présent contrat.

Article 2.3

Le programme d'activité de l'Opérateur pour le lancement du produit et la première année de vente fera l'objet d'une programmation établie en concertation entre le Projet et l'Opérateur. Ce programme sera ensuite approuvé par le Projet.

CHAPITRE 3 : OBLIGATIONS DE L'OPERATEUR

Article 3.1

L'Opérateur s'engage à prendre totalement à sa charge, sur fonds propres, emprunts personnels ou bancaires, les activités commerciales (achat, transport, vente, recouvrement, etc...) liées à l'importation et au commerce de gros du réchaud Rahama. Pour ce faire, il mettra à disposition de ces activités un financement initial hors emprunt bancaire, dont le montant sera fixé dans l'Annexe A du présent contrat.

Article 3.2

L'Opérateur s'engage à commercialiser un produit, le réchaud à pétrole Rahama, respectant le cahier des charges techniques en Annexe B du présent contrat. Il accepte de se soumettre à un contrôle périodique de qualité par le Projet des réchauds qu'il commercialise, pour s'assurer de la conformité du produit vendu avec le-dit cahier des charges.

Article 3.3

L'Opérateur s'engage à distribuer le réchaud Rahama dans les villes

suivantes du Niger : Niamey, Maradi, Tahoua et Zinder, à travers un réseau de vente minimum, indépendant ou lié à lui sous quelque forme que ce soit, selon les dispositions fixées par l'Annexe A du présent contrat.

Article 3.4

L'Opérateur s'engage à assurer la présence d'un stock minimum de réchauds au Niger, ainsi qu'à procéder aux commandes appropriées, afin de garantir un approvisionnement régulier et interdire toute rupture de stock. La commande initiale et les niveaux minimaux de stocks et de commande sont spécifiés dans l'annexe A au présent contrat.

Article 3.5

L'Opérateur s'engage à proposer et à respecter des formules de paiement des réchauds par les distributeurs, qui permettent à ces derniers de pratiquer des formules de crédit à l'achat et qui soient conformes à la bonne gestion de son entreprise.

Article 3.6

L'Opérateur s'engage à informer régulièrement le Projet de ses activités et des initiatives prises dans le cadre de la commercialisation du réchaud Rahama.

Article 3.7

L'Opérateur s'engage à tenir à jour et à mettre à disposition du Projet une comptabilité matière précisant l'état de ses commandes, de ses stocks ainsi que les ventes par ville et par distributeur.

Article 3.8

L'Opérateur s'engage à tenir une comptabilité financière spécifique aux activités de commercialisation du réchaud Rahama, à la mettre sur demande à la disposition du Projet, et à accepter tout audit financier requis par le Projet ou les autorités de tutelle du Projet.

Article 3.9

L'Opérateur ne pourra en aucun cas et sous aucune forme que ce soit tenir responsable le Projet d'un quelconque préjudice intervenu dans les activités réalisées dans le cadre du présent contrat.

CHAPITRE 4 : OBLIGATIONS DU PROJET

Article 4.1

Le Projet s'engage à laisser toute liberté d'activité à l'Opérateur pour la commercialisation du réchaud (produit, fournisseurs et prestataires de service, distributeurs, système de recouvrement), dès lors que cette activité s'exerce dans le cadre défini par le présent contrat.

Article 4.2

Le Projet s'engage à n'entreprendre des actions relatives à la commercialisation du réchaud Rahama qu'avec l'accord de l'Opérateur, et dans un cadre défini et selon des modalités acceptées par l'Opérateur.

Article 4.3

Sur la base de son expérience propre, le Projet s'engage à fournir un appui technique à l'Opérateur pour la préparation du lancement du réchaud et le démarrage de ses activités. Cet appui technique, financé intégralement par le Projet, prendra la forme d'une mise à disposition temporaire de personnels du Projet et de prestations de l'assistance technique externe au Projet.

Article 4.4

Le Projet s'engage à faciliter les formalités administratives relatives à l'importation des réchauds ou des parties constitutives des réchauds et à mener les actions nécessaires à leur détaxation.

Article 4.5

Le Projet s'engage à faciliter l'accès de l'opérateur à des facilités bancaires de trésorerie, à travers l'attribution d'une garantie dont les modalités seront négociées entre le Projet, l'Opérateur et une institution bancaire de la place choisie d'un commun accord.

Article 4.6

Le Projet s'engage à fournir un appui financier sous la forme de l'attribution d'une subvention au réchaud Rahama, et à limiter les besoins de trésorerie de l'Opérateur par un aménagement idoine des calendriers de versement des montants correspondants.

Article 4.7

Le Projet s'engage à fournir sur ses fonds propres un appui à l'Opérateur pour la publicité du Réchaud Rahama, à travers les différents médias, radio, télévision, presse et affichage, présents au Niger.

Article 4.8

Le Projet s'engage à fournir sur ses fonds propres un appui à l'Opérateur pour la promotion du réchaud Rahama, à travers des actions d'animation des réseaux de distribution et des actions promotionnelles destinées à la clientèle.

Article 4.9

Le Projet s'engage à fournir sur ses fonds propres un appui à l'Opérateur pour le service après-vente du réchaud Rahama, à travers la mise en place d'un système de garantie et la constitution d'un réseau de réparateurs.

Article 4.10

Le Projet s'engage à informer régulièrement l'Opérateur de ses activités et des initiatives prises dans le cadre de la publicité, la promotion et le service après-vente du réchaud Rahama. Dans chacun de ces domaines, le Projet considérera les suggestions de l'Opérateur.

Article 4.11

Le Projet s'engage à n'accorder les avantages et bénéfices définis par les articles 4.1 à 4.10 à aucun autre importateur de réchaud à pétrole pendant la durée du présent contrat.

CHAPITRE 5 : DISPOSITIONS DIVERSES

Article 5.1 : Durée du contrat

Le présent contrat est en vigueur pour la période de préparation du lancement du réchaud Rahama, d'une durée maximale de six mois, et pour une période d'un an à compter du lancement effectif du réchaud sur le marché nigérien. La date d'entrée en vigueur est la date de notification du contrat à l'Opérateur.

Article 5.2 : Cessation du contrat

Au moins trois mois avant l'expiration du présent contrat, une des parties signifiera à l'autre son intention d'en arrêter l'application. Dans le cas contraire, trois mois avant l'expiration du présent contrat, le Projet et l'Opérateur se réuniront pour décider des conditions de la poursuite de leur collaboration. En l'absence de modification majeure, le contrat sera reconduit tacitement pour un an. La même procédure sera adoptée ultérieurement pour des périodes successives d'un an, jusqu'à fin des activités du Projet.

Article 5.3 : Résiliation du contrat

Le Projet se réserve le droit de prononcer la résiliation du présent contrat au cas où l'Opérateur ne respecterait pas les clauses du présent contrat ou commettrait une faute professionnelle grave. Cette résiliation prend effet après mise en demeure de l'Opérateur d'avoir à se conformer aux dispositions du contrat. Le délai de mise en demeure ne saurait être inférieur à un mois.

Article 5.4 : Force majeure

Au cas où l'une ou l'autre des parties signataires serait dans l'incapacité de remplir ses obligations pour un cas de force majeure, les deux parties se concerteraient pour prendre les mesures propres à réduire cet état de fait, réviser par avenant ou mettre fin au présent contrat.

Article 5.5 : Notification

Le présent contrat, après signature par toutes les parties concernées, sera notifié à l'Opérateur par le Projet. Deux exemplaires seront déposés par la suite à la Direction de l'Energie du Ministère de l'Energie et à l'Association Internationale de Développement.

Article 5.6 : Documents constitutifs du contrat

Les documents constituant le contrat sont :

- . le texte du présent contrat,
- . l'annexe A "Dispositions financières et techniques",
- . l'annexe B "Cahier des charges techniques du réchaud Rahama".

Pour le Projet Energie II
Energie Domestique

Pour Afrique 2000

Le Directeur du Volet Demande :

Le gérant :